

**PRODUK-PRODUK BMT DHIYA KARYA INSANI TERHADAP MOBILITAS
PERDAGANGAN DI PASAR CUPLIK SUKOHARJO**



Diajukan kepada Program Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Surakarta untuk Memenuhi Salah Satu
Syarat guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum Ekonomi Syariah (S.H)

Oleh:
Muthi'ah Ahyari
NIM: I000124009
NIRM: 12/X/02.1.2/0618

PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2016

HALAMAN PERSETUJUAN

**PRODUK-PRODUK BMT DHIYA KARYA INSANI TERHADAP MOBILITAS
PERDAGANGAN DI PASAR CUPLIK SUKOHARJO**

PUBLIKASI ILMIAH

Oleh:

Muthi'ah Ahyari

NIM: I000124009

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh:

Dosen

Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Harun', is written over a horizontal line. Below the signature, the text '(Drs. Harun, MH.)' is printed in a bold, sans-serif font.

HALAMAN PENGESAHAN

**KEPEMIMPINAN MANAJER BMT AMANAH UMMAH DALAM
MENINGKATKAN KINERJA KARYAWAN**

Oleh:

Muthi'ah Ahyari

NIM: I000124009

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Fakultas Agama Islam

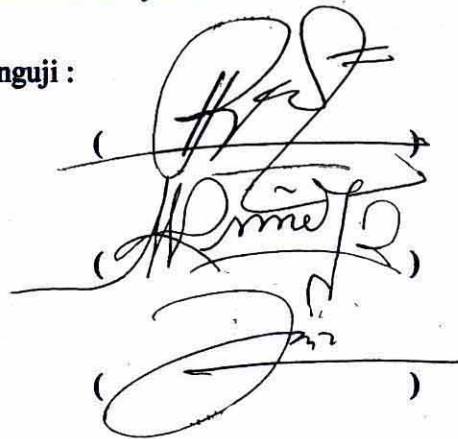
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Pada hari Sabtu, 02 Nopember 2016

dan dinyatakan telah memenuhi syarat.

Dewan Penguji :

1. **Drs. Harun, MH.**
Ketua Dewan Penguji
2. **Nurul Huda, MAg.**
Anggota I Dewan Penguji
3. **Yayuli.S.Ag., M.PI**
Anggota II Dewan Penguji



Mengetahui,

Dekan



(Dr. M. Abdul Fattah Santoso, M.Ag)
NIK. 057

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah publikasi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat pernah ditulis oleh orang lain kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka saya akan pertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 15 Agustus 2016

Penulis,



Muthi'ah Ahyari
I000124009
12/X/02.1.2/061

PRODUK-PRODUK BMT DHIYA KARYA INSANI TERHADAP MOBILITAS PERDAGANGAN DIPASAR CUPLIK SUKOHARJO

ABSTRAK

Lembaga keuangan syariah hadir sebagai wujud perkembangan aspirasi masyarakat yang menginginkan kegiatan perekonomian dengan berdasarkan prinsip syariah, selain lembaga keuangan konvensional yang telah berdiri selama ini. Lembaga keuangan syariah tersebut diantaranya adalah bank syariah dan Baitul Māl wat Tamwīl (BMT) atau lembaga keuangan mikro syariah.

Salah satu cara meningkatkan perekonomian Indonesia dalam rangka menghadapi tantangan pasar bebas di era globalisasi saat ini adalah dengan mengembangkan ekonomi kreatif yang berbasis kearifan lokal, yakni mengembangkan perekonomian kreatif yang menjual keanekaragaman budaya Indonesia khususnya yang ada di daerah sebagaimana para pedagang di Pasar Cuplik. Melalui hal tersebut, diharapkan dapat mengetahui peran BMT Dhiya Karya Insani dalam meningkatkan mobilitas perdagangan Pasar Cuplik Sukoharjo.

Penelitian ini menggunakan “fieldresearch” yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan atau kancah terjadinya suatu kejadian secara langsung. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilakukan pada pedagang Pasar Cuplik yang bekerjasama dengan BMT Dhiya Karya Insan Sukoharjo. Metode pengumpulan data dalam penelitian menggunakan wawancara, observasi, dan pemanfaatan dokumen. Penelitian ini menggunakan cara berfikir induktif, yaitu dimulai dari fakta-fakta yang bersifat empiris. Hasil analisis ini berupa pemaparan mengenai situasi yang diteliti dan bentuk uraian naratif.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa produk-produk BMT Dhiya Karya Insani dalam meningkatkan Mobilitas Perdagangan Pasar Cuplik Sukoharjo adalah dari segi jual beli dengan penyaluran melalui murābahah, salām istishna, bagi hasil, sewa-menyewa dan pinjam meminjam. Faktor-faktor yang menjadi kendala BMT Dhiya Karya Insani dalam meningkatkan mobilitas perdagangan Pasar Cuplik Sukoharjo adalah pada pedagang itu sendiri. Para pedagang kecil menggunakan modal sendiri tanpa mengajukan pembiayaan di lembaga keuangan untuk dapat mengembangkan usaha.

Kata kunci: pedagang kecil, pasar, mobilitas

ABSTRACT

Islamic financial institutions are present as a manifestation of the development aspirations of the people who want the economic activities based on sharia principles, in addition to conventional financial institutions that have been established over the years. The Islamic financial institutions including the Islamic banks and Baitul Maal wat Tamwil (BMT) or Islamic microfinance institutions.

One way to improve the economy of Indonesia in order to face the challenges of free market globalization today is to develop a creative economy based on local wisdom, which was to develop a creative economy that sells the diversity of Indonesian culture, especially in the regions as well as traders in the Market Cuplik.

Through this event, is expected to know the role of BMT Dhiya Insani work in improving the mobility of Sukoharjo Clip Market trading.

This study uses "field reseach" the research done in the field or arena for an occurrence directly. This research is a qualitative descriptive study. Research was conducted on the merchant market in cooperation with BMT Dhiya work Isnan Sukoharjo. Methods of data collection in studies using interviews, observations, and use documents. This study uses inductive way of thinking, which starts from facts empirically. The results of this analysis in the form of an examination of the situation under study and form a narrative description.

Based on the survey results revealed that the products of BMT Dhiya Insani work towards Mobility Market Trading Cuplik Sukoharjo is in terms of buying and selling with distribution through murabaha, salam istishna, profit sharing, renting and borrowing. Factors that constrain BMT Dhiya Insani work in improving the mobility market trading Cuplik Sukoharjo is the merchant itself. Small traders using their own capital without issuing financial institution financing in order to develop the business.

Keywords: small traders, market, mobility.

1. PENDAHULUAN

Lembaga keuangan syariah hadir sebagai wujud perkembangan aspirasi masyarakat yang menginginkan kegiatan perekonomian dengan berdasarkan prinsip syariah, selain lembaga keuangan konvensional yang telah berdiri selama ini. Lembaga keuangan syariah tersebut diantaranya adalah bank syariah dan *Baitul Māl wat Tamwīl* (BMT) atau lembaga keuangan mikro syariah. Bila pada perbankan konvensional hanya terdapat satu prinsip yaitu bunga, maka pada lembaga keuangan syariah terdapat pilihan prinsip yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, yaitu prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, prinsip sewa, dan prinsip jasa.¹ Salah satu prinsip yang tepat diperuntukkan untuk meningkatkan kearifan lokal yang berbasis ekonomi bisnis dengan prinsip bagi hasil. Secara umum prinsip bagi hasil dapat dilakukan dalam empat akad, yaitu *mudārabah*, *musyarakah*, *muzāra'ah*, dan *musaqah*. Namun dalam praktiknya akad yang paling banyak dipakai adalah *mudārabah* dan *musyarakah*.

Pembiayaan dengan akad *mudārabah* dan *musyarakah* pada dasarnya merupakan pembiayaan yang sempurna, hal ini dikarenakan pada pembiayaan tersebut digunakan prinsip bagi hasil keuntungan (*profit sharing*).² Selain menggunakan prinsip bagi hasil keuntungan (*profit sharing*), hal lain yang membuat ideal adalah adanya pembagian kerugian

¹ Atmaja, Karnaen Perwata MPA. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. (Jogjakarta : Dana Bakti Wakaf. 2009). Hlm. 3.

²Burhanuddin S, 2011. *Hukum Bisnis Syariah*, Yogyakarta: UII Press. Hal. 125

(*loss sharing*). Kerugian pada pembiayaan dengan akad *mudārabah* akan ditanggung sepenuhnya oleh bank, kecuali bila nasabah melakukan kelalaian dan kesengajaan yang menyebabkan dialaminya kerugian. Kerugian pada pembiayaan dengan akad *musyārahah* akan dihitung sesuai dengan porsi modal masing-masing pihak, yaitu pihak bank dan nasabah. Pada dasarnya dengan prinsip bagi kerugian (*loss sharing*) ini, maka kedua pihak yaitu pihak nasabah dan pihak bank akan berusaha untuk menghindari terjadinya kerugian tersebut. Mereka akan bekerja sama guna menghindari terjadinya kerugian usaha mereka, nasabah akan bekerja keras dalam mengembangkan usahanya, di sisi lain pihak bank memberikan pembinaan dan pengawasan dalam usaha tersebut.³

Prosentase pemberian pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, baik *mudārabah* maupun *musyārahah* dalam prakteknya masih lebih kecil bila dibandingkan dengan pembiayaan lain yang juga ditawarkan oleh perbankan syariah. Misalnya saja bila dibandingkan dengan pembiayaan *murābahah* yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli. Pada pembiayaan *murābahah* bank menyediakan dana atau tagihan untuk transaksi jual beli barang sebesar harga pokok ditambah margin atau keuntungan berdasarkan kesepakatan dengan nasabah.⁴

Nilai-nilai dalam budaya lokal harus digali kembali, dikembangkan, ditelusuri, dan dianalisis dalam berbagai aspek untuk dapat diangkat dan diinovasi sebagai bentuk-bentuk karya kreatif yang tumbuh berdasarkan daya kreatif yang tinggi dan inovasi baru untuk bisa membangun identitas bangsa yang dapat bersaing di dunia global. Seni dalam berbagai jenis dan sifatnya dalam konteks budaya tidak dapat dipisahkan dari lingkungan sosiologi masyarakat pendukungnya yang mencirikan suatu identitas kedaerahan yang kaya untuk dieksplorasi untuk menumbuhkan dan mewujudkan industri kreatif.⁵

Salah satu cara meningkatkan perekonomian Indonesia dalam rangka menghadapi tantangan pasar bebas di era globalisasi saat ini adalah dengan mengembangkan ekonomi kreatif yang berbasis kearifan lokal, yakni mengembangkan perekonomian kreatif yang menjual keanekaragaman budaya Indonesia khususnya yang ada di daerah sebagaimana para pedagang di Pasar Cuplik. Melalui hal tersebut, diharapkan bisa menghadapi tantangan globalisasi dengan tidak menghilangkan identitas sebagai pemuda Indonesia serta sukses di pasar bebas.

³Bhakti, Rizki Tri Anugrah. dkk. 2014. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) melalui Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil oleh Lembaga Keuangan Syariah (Studi pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dan Lembaga Keuangan Syariah di Kota Malang). *Penulisan Ekonomi Koperasi*. Magister Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Brawijaya Malang.

⁴Ibid.

⁵Ratnasari, Yuni, dkk. 2012. Penyuluhan Budaya sebagai Upaya Pengembangan Industri Kreatif Berbasis Kearifan Lokal (Studi di Kelurahan Pringsewu Selatan Kecamatan Pringsewu, Kabupaten Pringsewu). *Seminar Hasil-Hasil Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat*. Dies Natalis FISIP Unila Tahun 2012.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan “*fieldresearch*” yaitu penelitian yang dilakukan di lapangan atau kancan terjadinya suatu kejadian secara langsung. Penelitian lapangan merupakan penelitian yang prosedurnya menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.⁶ Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yaitu data yang diperoleh berupa gambar, kata-kata, serta perilaku, tidak dituangkan dalam bentuk bilangan atau angka statistik, melainkan tetap dalam bentuk kualitatif yang memiliki arti lebih kaya dari sekedar angka atau frekuensi, yaitu dengan pemaparan gambaran mengenai situasi yang diteliti dalam bentuk uraian naratif.⁷

Penelitian ini dilakukan pada pedagang pasar cuplik yang bekerjasama dengan BMT Dhiya Karya Isnan Sukoharjo. Dalam penelitian ini populasi meliputi seluruh pedagang Pasar Cuplik Sukoharjo. Batasan populasi ini dikarenakan, motivasi orang tua siswa dalam menyekolahkan anak akan berubah-ubah dengan adanya dimensi waktu. Sampel dalam penelitian ini adalah orang pedagang pasar cuplik yang bekerjasama dengan BMT Dhiya Karya Isnani. Untuk mendapatkan data yang ada di lapangan. Dalam penelitian kualitatif, metode yang biasanya dimanfaatkan adalah wawancara, observasi, dan pemanfaatan dokumen.⁸

Analisa data adalah proses mengorganisasi dan mengurutkan data ke dalam suatu pola, kategori, dan satuan uraian dasar.⁹ Dalam penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif ini data yang terkumpul berbentuk kata-kata, gambar, bukan angka-angka. Data yang diperoleh berupa transkrip, interview, catatan lapangan, foto, dokumen pribadi dan lain-lain.¹⁰

Berdasarkan pada tujuan penelitian yang akan dicapai, maka dimulai dengan menelaah seluruh data tersebut, untuk selanjutnya diadakan reduksi data, yakni data-data yang diperoleh di lapangan dirangkum dengan memilih hal-hal yang pokok serta disusun secara sistematis. Penelitian ini menggunakan cara berfikir induktif, yaitu dimulai dari fakta-fakta yang bersifat empiris. Hasil analisis ini berupa pemaparan mengenai situasi yang diteliti dan bentuk uraian naratif.¹¹

⁶Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002), hlm. 3

⁷Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2003), hlm. 39

⁸Lexy J. Moleong, *Metodologi*, hlm. 5

⁹Lexy J. Moleong, *Metodologi*, hlm. 103

¹⁰Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, (Bandung: Pustaka Setia, 2002), hlm. 51

¹¹Nana Sudjana dan Ibrahim, *Penelitian dan Penilaian Pendidikan*, (Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2001), hlm. 197-198.

3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada kenyataannya, operasional Bank Syariah secara umum belum dapat secara optimal menjangkau seluruh sektor usaha kecil, hal ini disebabkan bank Syariah sebagai lembaga intermediasi keuangan dalam menjalankan fungsinya menyalurkan dana kepada masyarakat berupa memberikan pembiayaan masih mensyaratkan adanya jaminan yang itu tidak mudah bisa dipenuhi oleh nasabah, khususnya nasabah kecil. Di sisi yang lain fakta menunjukkan bahwa operasional bank Syariah juga terbatas di kota-kota, sedangkan pelaku sektor ekonomi riil/pengusaha kecil justru sebagian besar berada di daerah. Dengan demikian layanan yang diberikan oleh bank Syariah belum dapat menjangkau sektor ekonomi riil secara optimal. Kondisi tersebut menjadi latar belakang munculnya lembaga keuangan mikro yang dapat menjangkau hingga ke pedesaan-pedesaan yaitu BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo.

BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo dalam operasional usahanya pada dasarnya hampir mirip dengan perbankan yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan, serta memberikan jasa-jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Secara umum produk BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo dalam rangka melaksanakan fungsinya tersebut dapat diklasifikasikan menjadi empat hal yaitu: produk penghimpunan dana (*funding*); produk penyaluran dana (*lending*) dan produk layanan. Adapun sebagai produk sosial, BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo mempunyai produk *tabarru'*: ZISWAH (Zakat, Infaq, Shadaqah, Wakaf, dan Hibah).¹²

BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo menjalankan dua misi, yaitu misi sosial (*tabarru'*) dan misi untuk mendapatkan keuntungan (*tammīl*). Keduanya mampu dilaksanakan oleh BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo secara proporsional. Produk penghimpunan dana yang ada di BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo berupa simpanan atau tabungan yang didasarkan pada akad ; dan akan *mudārabah*.

Dalam operasionalnya BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo menggunakan akad *Wadi'ah ad Dhamanah* dalam produk simpanannya, sehingga dapat menggunakan dana yang disimpan oleh nasabah untuk kegiatan produktif. Hal demikian juga mendatangkan keuntungan bagi nasabah, yakni bahwa nasabah dimungkinkan mendapatkan bagi hasil yang besarnya tergantung pada kebijakan BMT dan tidak boleh diperjanjikan di muka. Melalui simpanan *wadi'ah* nasabah BMT terhindar dari risiko kerugian, akan tetapi potensi penghasilan atau keuntungan yang akan diperoleh juga kecil karena sangat tergantung pada

¹² Wawancara dengan Bapak Ali Akbar, Ketua BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo, 21 Maret 2016

kebijakan dari BMT' yang bersangkutan. Dalam hal nasabah BMT' menghendaki uang yang di simpan juga memberikan tambahan pendapatan atau memang ditujukan sebagai sarana investasi maka BMT' biasanya juga menyediakan produk simpanan yang di dasarkan pada akad *mudārabah*. Melalui simpanan *mudārabah* nasabah berpeluang mendapatkan penghasilan yang besarnya sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah diperjanjikan di awal akad. Namun demikian nasabah yang memakai skema simpanan *mudārabah* juga menanggung risiko kerugian atas uang yang disimpan.¹³

Produk penghimpunan dana yang di sediakan oleh BMT' Dhiya Karya Insani Sukoharjo dalam meningkatkan mobilitas perdagangan Pasar Cuplik Sukoharjo mendasarkan pada akad-akad tradisional Islam, yakni akad jual beli, akad sewa-menyewa, akad bagi hasil, dan akad pinjam meminjam.

3.1. Jual Beli

Jual beli intinya adalah akad antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli, dimana obyeknya adalah barang dan harga. Adapun penerapan dari akad jual beli ini dalam transaksi BMT' Dhiya Karya Insani Sukoharjo tampak dalam produk pembiayaan *murabahah*, *salam*, dan *istishna*. Dengan demikian akad jual beli hanya dapat diterapkan pada produk perbankan berupa penyaluran dana. Adapun bentuk penyaluran dana yang dilakukan oleh BMT' Dhiya Karya Insani Sukoharjo adalah sebagai berikut:

1. *Murābahah*, adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.
2. *Salam*, adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.
3. *Istishnā*, adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.¹⁴

3.2. Bagi Hasil

Penerapan akad bagi hasil dalam transaksi di BMT' Dhiya Karya Insani Sukoharjo inilah yang lebih dikenal di masyarakat karena memang fungsinya sebagai pengganti bunga. Akad ini unik, karena dalam praktik BMT' Dhiya Karya Insani Sukoharjo menerapkan dalam dua sisi sekaligus, yaitu sisi penghimpunan dana (*funding*) dan sisi penyaluran dana (*lending*). Implementasi akad bagi hasil dalam produk BMT' di bidang penghimpunan dana sebagaimana disebut di atas dalam bentuk simpanan, sedangkan implementasinya dalam

¹³Wawancara dengan Bapak Yunus, Bagian Pemasaran BMT' Dhiya Karya Insani Sukoharjo, 28 Maret 2016

¹⁴Wawancara dengan Bapak Muhammad Iqbal, Sekertaris BMT' Dhiya Karya Insani Sukoharjo, 28 Maret 2016

produk penyaluran dana adalah pada produk Pembiayaan Mudārabah dan Pembiayaan Musyārakah.¹⁵

3.3.Sewa-Menyewa

Sewa-menyewa merupakan perjanjian yang obyeknya adalah manfaat atas suatu barang atau pelayanan, sehingga bagi pihak yang menerima manfaat berkewajiban untuk membayar uang sewa/upah (*ijārah*). Dalam praktik yang dilakukan di BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo akad sewa-menyewa ini diterapkan dalam produk penyaluran dana berupa pembiayaan *ijārah* dan pembiayaan *ijārah muntabia bittamlik* (IMBT), yang penjelasannya adalah sebagai berikut:

1. *Ijārah* adalah transaksi sewa-menyewa atas suatu barang dan atau upah mengupah atas suatu jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau imbalan jasa.
2. *Ijārah Muntabia Bit Tamlik* (IMBT), adalah transaksi sewa-menyewa yang memberikan hak opsi di akhir masa sewa bagi pihak penyewa untuk memiliki barang yang menjadi obyek sewa melalui mekanisme hibah ataupun melalui mekanisme beli.¹⁶

3.4.Pinjam-meminjam

Pinjam-meminjam yang bersifat sosial dalam sistem konvensional produk penyaluran dana berupa kredit merupakan perjanjian pinjam-meminjam dengan ketentuan bahwa nasabah debitur wajib membayar bunga berdasarkan presentase tertentu terhadap pokok pinjaman. Ini merupakan riba, yang jelas-jelas dilarang dalam Islam. Dalam Islam akad pinjam-meminjam juga disediakan tetapi hanya pada keadaan emergency, artinya bahwa pinjaman akan diberikan hanya kepada nasabah yang benar-benar membutuhkan uang.

Dalam operasional di BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo transaksi pinjam-meminjam ini dikenal dengan nama pembiayaan *qardh*, yaitu pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Ada juga *qardh al-basan* (pinjaman kebajikan), yang pada dasarnya dalam hal nasabah tidak mampu mengembalikan, maka seyogyanya pihak pemberi pinjaman bisa mengikhlaskannya. Produk jasa pelayanan merupakan produk yang saat sedang dikembangkan oleh BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo, karena melalui produk ini bank akan mendapatkan pendapatan.¹⁷

¹⁵Wawancara dengan Bapak Muhammad Iqbal, Sekertaris BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo, 28 Maret 2016

¹⁶Wawancara dengan Bapak Muhammad Iqbal, Sekertaris BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo, 28 Maret 2016

¹⁷Wawancara dengan Bapak Muhammad Iqbal, Sekertaris BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo, 28 Maret 2016

Berdasarkan pemaparan di atas diketahui bahwa BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo sebagai lembaga keuangan mikro Syariah dalam meningkatkan mobilitas perdagangan Pasar Cuplik Sukoharjo berperan sebagai lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat yang mempunyai dana lebih (surplus unit) dan menyalurkannya kepada masyarakat yang membutuhkan dana (defisit unit). Dalam rangka optimalisasi peranan BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo untuk meningkatkan mobilitas perdagangan Pasar Cuplik Sukoharjo, maka BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo di bidang penyaluran dana khususnya dalam bentuk pembiayaan produktif perlu lebih ditingkatkan. Peranan BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo di bidang penyaluran dana kepada masyarakat dunia usaha yang bergerak di sektor ekonomi riil perlu dioptimalkan. Adapun salah satu caranya selain peningkatan kapabilitas dan profesionalitas para pengelolanya, juga diperlukan pemahaman terhadap kondisi masyarakat. Optimalisasi peran BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo dalam pengembangan sektor riil secara prinsip dapat dilakukan dengan mengenal motivasi dari nasabah atau calon nasabah ketika mereka mengajukan permohonan ke BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo.¹⁸

Analisis di atas telah mengungkapkan kontribusi BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo meningkatkan mobilitas perdagangan Pasar Cuplik Sukoharjo. Secara tidak langsung, BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo telah berhasil meningkatkan mobilitas perdagangan Pasar Cuplik Sukoharjo, sebagai tindak lanjutnya perlu diupayakan satu program khusus yang ledih fokus pada hal ini agar tujuan meningkatkan perekonomian keluarga dapat terwujud demi tercapainya kesejahteraan nasional.

Ekonomi Islam memandang bahwa kemiskinan identik dengan penderitaan, kesengsaraan, ketidakadilan, perputaran harta yang hanya pada sebagian golongan dan tidak produktif. Hal ini tentu saja bertentangan dengan tujuan dari ekonomi Islam yaitu untuk mencapai falah (kebahagiaan), tentunya dengan memperhatikan kemaslahatan umat, untuk itu peranan dari Bank Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah sebagai lembaga keuangan Islam harus bisa mencapai tujuan dari ekonomi Islam itu sendiri. Namun, keberadaan dua jenis lembaga keuangan tersebut belum sanggup menjangkau masyarakat Islam lapisan bawah. Oleh karena itu, dibentuklah lembaga-lembaga simpan-pinjam yang disebut *Baitul Maal wattamwil* (BMT).¹⁹

Baitul Maal wattamwil (BMT) Dhiya Karya Insani Sukoharjo adalah lembaga keuangan mikro syariah yang memiliki dua fungsi, fungsi sosial dan fungsi bisnis. Dalam

¹⁸Wawancara dengan Bapak Yunus, Bagian Pemasaran BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo, 28 Maret 2016

¹⁹Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi UII, 2007) Edisi Kedua, h. 32.

fungsi sosialnya BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana non profit, seperti zakat, infak, dan shodaqoh. Sedangkan fungsi bisnis tertuju pada usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersil. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.

Dengan demikian keberadaan BMT menjadi organisasi yang sah dan legal. Sebagai lembaga keuangan syariah, BMT harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip syariah. Keterpaduan mengisyaratkan adanya barapan untuk mencapai sukses di dunia dan akhirat juga keterpaduan antara sisi maal dan tamwīl. Kekeluargaan dan kebersamaan berarti upaya untuk mencapai kesuksesan tersebut di raih dengan bersama. Kemandirian berarti BMT tidak dapat hidup hanya dengan bergantung pada uluran tangan pemerintah, tetapi harus berkembang dari peningkatan partisipasi anggota dan masyarakat, untuk itulah pola pengelolaan harus profesional.²⁰

Mobilitas perdagangan Pasar Cuplik Sukoharjo sangat berpengaruh untuk menopang ekonomi masyarakat Sukoharjo dan menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat yang ada di sekitarnya. Namun, kendala yang sering dihadapi oleh para pedagang kecil adalah permodalan karena mereka menggunakan modal sendiri tanpa mengajukan pembiayaan di lembaga keuangan untuk dapat mengembangkan usaha. Padahal para pedagang kecil sangat memperbaiki ekonomi masyarakat dan mengurangi kemiskinan yang merajalela di Indonesia karena dapat memperkerjakan masyarakat agar dapat menghidupi kehidupan sehari-hari dan memberikan sumber pendapatan.

Perkembangan BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo saat ini tidak bisa lepas dari perannya yang cukup strategis dalam memajukan pertumbuhan ekonomi masyarakat Sukoharjo. Keberadaan BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo sebagai lembaga jasa keuangan berbasis syariah pun telah merambah ke sektor mikro seperti dengan berdirinya BMT yang bersifat koperasi syariah. Karenanya, lembaga jasa keuangan berbasis syariah diharapkan bisa memajukan sektor usaha mikro di masyarakat sehingga mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat.

BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo adalah lembaga jasa keuangan skala mikro pemberi pembiayaan kepada masyarakat yang ingin membuka atau mengembangkan usahanya di Sukoharjo. BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo dalam operasionalnya seperti koperasi tetapi dijalankan dengan prinsip-prinsip syariah. Selain itu, BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo yang saat ini berkembang dan tumbuh tidak hanya memberikan pinjaman

²⁰ Muhammad Ridwan. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwik*. Yogyakarta. UII Pres. 2004. Hlm 129-130

kepada masyarakat yang menjadi anggotanya tetapi juga melakukan penghimpunan dana dari para anggota.

BMT bertujuan meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. BMT berorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Anggota harus di berdayakan supaya dapat mandiri. Dengan sendirinya, tidak dapat dibenarkan jika para anggota dan masyarakat menjadi sangat tergantung kepada BMT. Dengan menjadi anggota BMT, masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya. pemberian modal pinjaman sedapat mungkin dapat memandirikan ekonomi para peminjam. Oleh karena itu, sangat perlu dilakukan pendampingan. Dalam pelembaran pembiayaan, BMT harus dapat menciptakan suasana keterbukaan, sehingga dapat mendeteksi berbagai kemungkinan yang timbul dari pembiayaan. Untuk mempermudah pendampingan, pendekatan pola kelompok menjadi sangat penting, anggota dikelompokkan berdasarkan usaha yang sejenis atau kedekatan tempat tinggal, sehingga BMT dapat dengan mudah melakukan pendampingan.²¹

Kehadiran BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo di masyarakat Sukoharjo dianggap sebagai jembatan untuk menghidupkan usaha-usaha skala kecil dengan pembiayaan tidak terlalu besar. Mengingat Indonesia masih merupakan negara berkembang yang butuh modal sangat besar untuk menggerakkan perekonomian menjadi lebih produktif di sektor riil, kehadiran BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo diharapkan lebih produktif menyalurkan pembiayaan dan pembinaan kepada masyarakat yang sulit mengakses pinjaman dari lembaga jasa keuangan besar seperti perbankan konvensional maupun syariah.

BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo dalam mengembangkan pasarnya tidak hanya menasar kelompok masyarakat yang usahanya bergerak di sektor industri rumahan tetapi juga masuk ke sektor perdagangan di Pasar dengan pemberian pembiayaan yang tidak besar. Selain itu, dalam menjalankan misinya BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo fokus untuk bagaimana membawa ekonomi masyarakat bisa tumbuh bersama dengan mengembangkan usaha produktif di berbagai sektor.

Agar usaha yang dirintis masyarakat menggunakan dana dari BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo tidak habis di tengah jalan, maka pihak BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo juga berperan aktif untuk memberikan pelatihan dengan fokus sektor ekonomi yang diberikan pembiayaan. Tujuannya agar usaha yang dirintis terus berkembang dan mampu menyerap tenaga kerja dari kalangan masyarakat yang belum mendapatkan pekerjaan tetap. Dengan demikian terlihat BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo lebih

²¹ Muhammad Ridwan. *Menajemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*. Jogjakarta : UII Press (Anggota IKAPI). 2004, 2005.hlm 128

bertanggung jawab agar dana yang diberikan untuk pembiayaan bisa di manfaatkan menghasilkan laba dan bukannya merugi.

Kehadiran BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo di pasar Cuplik Sukoharjo yang membutuhkan modal kecil untuk membangun dan mengembangkan usahanya memiliki andil cukup besar untuk menghilangkan kebiasaan meminjam pada rentenir oleh sebagian masyarakat. Kehadiran rentenir bagi sebagian masyarakat menengah ke bawah sangat erat dengan perannya untuk memberikan pinjaman berbunga berlipat ganda, yang dampaknya tidak akan mampu mengembangkan usaha karena laba yang diperoleh habis untuk membayar pinjaman berikut bunganya. BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah melalui berbagai pola akad baik dalam bentuk jual beli, pembagian modal maupun memberikan modal seutuhnya dengan prinsip bagi hasil diharapkan masyarakat yang butuh modal untuk menghidupkan usahanya bisa terbantu dan tidak terbebani hanya untuk mengembalikan modal yang dipinjamkan kepadanya.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa para pedagang di pasar Cuplik Sukoharjo yang mendapatkan pembiayaan syariah dari BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo, produk pembiayaan syariah yang ditawarkan BMT dapat membantu perekonomian para penerimanya. Pembiayaan syariah tersebut dimaksudkan untuk membantu meningkatkan ekonomi masyarakat lemah. Program tersebut berbentuk bantuan modal usaha yang diberikan kepada masyarakat ekonomi lemah. Pada dasarnya program tersebut dibentuk bertujuan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Bila diperhatikan dari hasil observasi diatas kebanyakan pedagang mendapatkan pembiayaan syariah berupa pembiayaan musyarakat, yakni bentuk umum dari usaha bagi hasil di mana dua orang atau lebih menyumbangkan pembiayaan dan manajemen usaha, dengan proporsi bisa sama atau tidak. Peran BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo bagi pedagang pasar Cuplik Sukoharjo selain memberikan tambahan modal agar perekonomiannya meningkat, antara lain: (1) BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo tidak ada bunga tapi margin dan menggunakan prinsip bagi hasil; (2). Pinjamannya mudah dan tidak memakai jaminan; (3) Menggunakan akad syariah yang di dalamnya terdapat kesepakatan bersama yang diharapkan tidak memberatkan salah satu pihak.

Berdasarkan uraian diatas peneliti dapat menarik sebuah kesimpulan bahwa dari data-data yang telah peneliti dapat dari BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo tentang pembiayaan syariah dan peneliti bandingkan dengan teori yang ada, upaya peningkatan pembiayaan syariah yang diberikan kepada masyarakat sudah bisa dikatakan cukup baik, karena kebanyakan dari mereka yang mendapatkan pembiayaan syariah perekonomiannya semakin

membaik dan meningkat karena mendapatkan tambahan modal. Hal ini ditunjukkan dengan yang dulu keuntungannya perhari hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mereka, sekarang bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang lain. Peningkatan perekonomian tersebut juga dipengaruhi oleh faktor lingkungan tempat mereka tinggal dan pemilihan usaha yang dijalankan. Oleh karena itu, dapat diketahui bahwa peran BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo dalam melakukan pembiayaan syariah untuk peningkatan perekonomian masyarakat dapat membantu meningkatkan perekonomian penerimanya.

Dengan demikian, pembangunan ekonomi masyarakat di Kabupaten Sukoharjo dapat dilihat dari banyaknya bermunculan usaha produktif di masyarakat menengah ke bawah. Sedangkan peran untuk menghidupkan ekonomi masyarakat menengah ke bawah salah satunya dari BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo. Hal ini sebenarnya bisa membantu pemerintah untuk mengentaskan kemiskinan, melalui hidupnya gerakan ekonomi produktif di masyarakat.

Pembiayaan dengan akad *mudārabah* dan *musyārahah* pada dasarnya merupakan pembiayaan yang sempurna, hal ini dikarenakan pada pembiayaan tersebut digunakan prinsip bagi hasil keuntungan (*profit sharing*).²² Selain menggunakan prinsip bagi hasil keuntungan (*profit sharing*), hal lain yang membuat ideal adalah adanya pembagian kerugian (*loss sharing*). Kerugian pada pembiayaan dengan akad *mudārabah* akan ditanggung sepenuhnya oleh bank, kecuali bila nasabah melakukan kelalaian dan kesengajaan yang menyebabkan dialaminya kerugian. Kerugian pada pembiayaan dengan akad *musyārahah* akan dihitung sesuai dengan porsi modal masing-masing pihak, yaitu pihak bank dan nasabah. Pada dasarnya dengan prinsip bagi kerugian (*loss sharing*) ini, maka kedua pihak yaitu pihak nasabah dan pihak bank akan berusaha untuk menghindari terjadinya kerugian tersebut. Mereka akan bekerja sama guna menghindari terjadinya kerugian usaha mereka, nasabah akan bekerja keras dalam mengembangkan usahanya, di sisi lain pihak bank memberikan pembinaan dan pengawasan dalam usaha tersebut.²³

Prosentase pemberian pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, baik *mudārabah* maupun *musyārahah* dalam prakteknya masih lebih kecil bila dibandingkan dengan pembiayaan lain yang juga ditawarkan oleh perbankan syariah. Misalnya saja bila dibandingkan dengan pembiayaan *murābahah* yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli. Pada pembiayaan *murābahah* bank menyediakan dana atau tagihan untuk transaksi jual beli

²²Burhanuddin S, 2011. *Hukum Bisnis Syariah*, Yogyakarta: UII Press. Hal. 125

²³Bhakti, Rizki Tri Anugrah. dkk. 2014. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) melalui Pembiayaan dengan Prinsip Bagi Hasil oleh Lembaga Keuangan Syariah (Studi pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dan Lembaga Keuangan Syariah di Kota Malang). *Penulisan Ekonomi Koperasi*. Magister Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Brawijaya Malang.

barang sebesar harga pokok ditambah margin atau keuntungan berdasarkan kesepakatan dengan nasabah.²⁴

4. PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang produk-produk BMT Dhiya Karya Insani dalam Meningkatkan Mobilitas Perdagangan Pasar Cuplik Sukoharjo diketahui bahwa BMT Dhiya Karya Insanimempunyai beberapa peran, diantaranya adalah:

4.1.1 Produk-produk BMT Dhiya Karya Insani dalam Meningkatkan Mobilitas Perdagangan Pasar Cuplik Sukoharjo adalah dalam bidang jual beli, bagi hasil, sewa-menyewa dan pinjam-meminjam

4.1.2 Jual Beli

Penerapan dari akad jual beli ini dalam transaksi BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo tampak dalam produk pembiayaan murabahah, salam, dan istishna. Dengan demikian akad jual beli hanya dapat diterapkan pada produk perbankan berupa penyaluran dana. Adapun bentuk penyaluran dana yang dilakukan oleh BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo adalah sebagai berikut:

Murābahah, adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.

Salām, adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.

Istisnā, adalah jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.

4.1.3 Bagi Hasil

Penerapan akad bagi hasil dalam transaksi di BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo inilah yang lebih dikenal di masyarakat karena memang fungsinya sebagai pengganti bunga. Akad ini unik, karena dalam praktik BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo menerapkan dalam dua sisi sekaligus, yaitu sisi penghimpunan dana (*funding*) dan sisi penyaluran dana (*lending*). Implementasi akad bagi hasil dalam produk BMT di bidang penghimpunan dana sebagaimana disebut di atas dalam bentuk simpanan, sedangkan implementasinya dalam produk penyaluran dana adalah pada produk Pembiayaan Mudārabah dan Pembiayaan Musyārakah.

²⁴ Ibid.

4.1.4 Sewa-Menyewa

Dalam praktik yang dilakukan di BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo akad sewa-menyewa ini diterapkan dalam produk penyaluran dana berupa pembiayaan *ijarah* dan pembiayaan *ijarah muntabiah bittamlik* (IMBT), yang penjelasannya adalah sebagai berikut:

Ijarah adalah transaksi sewa-menyewa atas suatu barang dan atau upah mengupah atas suatu jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau imbalan jasa.

Ijarah Muntabiah Bit Tamlik (IMBT), adalah transaksi sewa-menyewa yang memberikan hak opsi di akhir masa sewa bagi pihak penyewa untuk memiliki barang yang menjadi obyek sewa melalui mekanisme hibah ataupun melalui mekanisme beli.

4.1.5 Pinjam-meminjam

Dalam operasional di BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo transaksi pinjam-meminjam ini dikenal dengan nama pembiayaan *qardh*, yaitu pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Ada juga *qardh al-basan* (pinjaman kebajikan), yang pada dasarnya dalam hal nasabah tidak mampu mengembalikan, maka seyogyanya pihak pemberi pinjaman bisa mengikhlaskannya. Produk jasa pelayanan merupakan produk yang saat sedang dikembangkan oleh BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo, karena melalui produk ini bank akan mendapatkan pendapatan.

Faktor-faktor yang menjadi kendala BMT Dhiya Karya Insani dalam meningkatkan mobilitas perdagangan Pasar Cuplik Sukoharjo adalah pada pedagang itu sendiri. Para pedagang kecil menggunakan modal sendiri tanpa mengajukan pembiayaan di lembaga keuangan untuk dapat mengembangkan usaha. Padahal para pedagang kecil sangat memperbaiki ekonomi masyarakat dan mengurangi kemiskinan yang merajalela di Indonesia karena dapat memperkerjakan masyarakat agar dapat menghidupi kehidupan sehari-hari dan memberikan sumber pendapatan.

4.2. Saran

Dari penelitian yang penulis lakukan, maka dapat disarankan sebagai berikut:

- 4.2.1 Bagi BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo diharapkan mampu memberikan pelayanan yang terbaik bagi nasabah, mampu memunculkan produk-produk syariah baru yang lebih baik untuk meningkatkan perekonomian masyarakat.

- 4.2.2 Bagi pedagang Pasar Cuplik Sukoharjo diharapkan setelah adanya pembiayaan syariah dan marketing syariah yang dilakukan oleh BMT Dhiya Karya Insani Sukoharjo perekonomian pedagangannya semakin meningkat dan lebih baik.
- 4.2.3 Bagi Peneliti Selanjutnya, metode penelitian yang dilakukan oleh peneliti masih sangat terbatas menggunakan analisis deskriptif. Untuk itu, diharapkan bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk melakukan penelitian dengan topik sejenis (peningkatan perekonomian masyarakat, pembiayaan syariah, marketing syariah) dapat mengujinya kembali dengan lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Burhanuddin S, 2011. *Hukum Bisnis Syariah*, Yogyakarta: UII Press.
- Kartono Kartini, 2000. *Pengantar Metodologi Research Sosial*, Bandung: Mundur Maju.
- Moleong Lexy J, 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Maghfiroh, D. F, 2008. Aplikasi Pembiayaan Mudharabah dalam Meningkatkan Profitabilitas PT. BPRS Bumi Rinjani Batu. Penelitian pada Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Malang. Malang.
- Nazir Moh, 2003. *Metode Penelitian*, Jakarta: Galia Indonesesia.
- Muhammad, 2005. Kontruksi Mudharabah dalam Bisnis Syari'ah: Mudharabah dalam Wacana Fiqh dan Praktik Ekonomi Modern, BPFE, Yogyakarta
- Purnamasari, S.L., 2009. *Pengaruh Pembiayaan Mudharabah, Pembiayaan Musyarakah dan Pembiayaan Murabahah terhadap Laba pada Bank Syari'ah Periode 2000-2008*. Penelitian pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang, Malang.
- Purwanto, T. J., 2011. *Analisis Besarnya Pengaruh Pembiayaan, Financing to Deposit Ratio (FDR) dan Rasio Non Performing Financing (NPF) terhadap laba bank syariah (Studi Kasus PT. BankMuamalat Indonesia, Tbk)*. Penelitian pada Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Danim Sudarwan , 2002. *Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung: Pustaka Setia.
- Suryabrata Sumadi , 2009. *Psikologi Pendidikan*, Jakarta : Rajawali.
- Hadi Sutrisno , 2007. *Metodologi Research*, Yogyakarta: Andi Offset.
- Ulfah P., 2008. *Pengaruh Pembiayaan terhadap perolehan laba Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) di Purwokerto*. Purwokerto : JPA, Vol.9, No. 1.
- Yusrialis. 2013. Bangkitnya BMT sebagai Pemberdaya Usaha Mikro Syariah di Indonesia. *Menara*, Vol. 12 No. 2